

衝動買い行動に対する遅延強化の馴化による衝動コントロールの試み

Effect of Impulse Control by Habituation of Delayed Reinforcement on Compulsive Buying Behavior

橋本 塁 (Rui Hashimoto) 指導：嶋田 洋徳

【問題と目的】 衝動買い行動とは、過度で無分別な支出や過剰な購買行動を指し、結果的として経済的な問題を招くことが示されている (Mueller, et. al., 2008)。プロセスアディクションの維持、増悪を理解するモデル (Blaszczynski & Nower, 2002) では、問題行動の促進要因として衝動性を挙げており、衝動性に対する有効な介入法の仮説として曝露反応妨害法における遅延報酬に対する馴化が挙げられている。しかしながら、メタ分析の結果、アディクション治療における曝露反応妨害法は必ずしも効果があるとはいえないことが示されている (Conklin & Tiffany, 2002)。その問題点として、曝露した際に生じる感情状態のアセスメントが不十分であり、遅延報酬の馴化としての機能を持っていない可能性がある。そこで本研究では、衝動買い行動が生起するまでの先行状況および感情、認知の変化プロセスを詳細に記述し (研究 1)、遅延報酬に対する馴化手続きである曝露反応妨害法を行い、その効果を検討すること (研究 2) を目的とする。

研究 1：衝動買い行動生起時の先行事象および促進要因の検討

【方 法】 4 年制私立大学の大学生 10 名 (男性 2 名、女性 8 名、平均年齢 22.00 歳、 $SD = 1.30$) を対象に、「過去 3 ヶ月間に購入した、買わないことも出来たのにもかかわらず買ったもので、購入直後の快感情と後悔のバランスが現在とのバランスと逆転している商品やサービス」にあてはまるものを複数想起させ、それぞれの商品について、購入のきっかけ、その商品を見てから購入後までの思考内容および感情の変遷を半構造化面接によって聴取した。

【結果と考察】 修正版グラウンテッドセオリーアプローチ (木下, 2003) を使用し、衝動買い行動が生起するまでの先行状況および感情、認知の変化プロセスを検討した。その結果、購入検討時に快感情が生起することにより、適応的な認知的処理が阻害され、後悔する原因となる購買行動を行うことが明らかとなった。

名、平均年齢 21.00 歳、 $SD = 0.90$) を対象に介入を行った。実験協力者を、曝露反応妨害群 (以下、ERP 群)、心理教育群 (以下、PE 群)、統制群、の 3 群に群分けし、遅延価値割引率、過去 1 週間に衝動買いをした商品数、金額、衝動買い行動をしない自信、特定の商品を買いたいという衝動の程度、買わない自信、への回答を求めた。PE 群には合理的な購入検討に関する心理教育を、ERP 群には PE 群の介入に加え曝露反応妨害法に対する心理教育を行った。その後、介入群には 1 週間のホームワークの実施を求め、1 週間後再度全ての測度に関して回答を求めた。

【結果と考察】 各介入における衝動性に及ぼす効果を検討するため遅延価値割引率の変化を検討したところ、ERP 群にのみ有意な馴化の効果が認められた ($p < .01$)。また、各介入における衝動買い行動に及ぼす効果の検討を行ったところ、各介入法を実施した時の購買行動の保留率は PE 群と比較して ERP 群が有意に高かった ($p < .05$)。しかしながら、多くの変数に関しては改善が認められなかった。これは、心理教育の際に特定の商品を衝動買いした時のエピソードを用いて説明を行ったため、質的に異なる場面における対処に般化が起こらなかった可能性が考えられる。このことから、般化を狙った複数の衝動買い行動のパターンを想定した介入が不調であると考えられる。

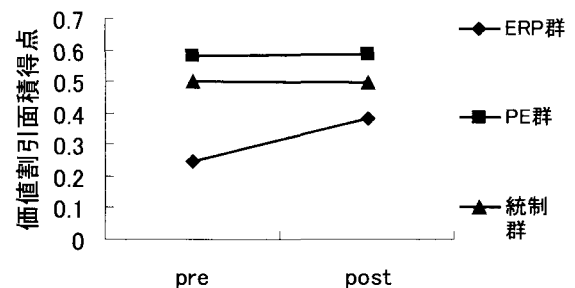


Figure 介入による遅延価値割引率の変化

研究 II 遅延強化に対する馴化が衝動買い行動に及ぼす効果の検討

【方法】 4 年制私立大学の大学生 16 名 (男性 4 名、女性 12